

Canal TI

La revista del negocio TI del Perú

DISTRIBUCIÓN SEMANAL GRATUITA
Nº 920
LUNES 9
DICIEMBRE
2024



Vierge Group y Twilio

se reunieron con sus clientes para hablar de inteligencia artificial, omnicanalidad y lo que ofrece la plataforma de interacción de la marca



Alan Ayala retornó a Licencias OnLine como Product Manager

Me alegró saludar a Alan Ayala Plasencia y saber de su retorno a Licencias OnLine como gerente de Producto, donde tiene el rol de liderar la estrategia de Trend Micro, TxOne, Hillstone, Radware y Progress, así como fortalecer la relación con los fabricantes y potenciar al canal. Me explicó que es clave la generación de demanda mediante acompañamiento con los canales y realizar actividades para los clientes finales. "También brindamos capacitaciones técnico-comerciales, para asegurar un ciclo de ventas eficiente. Mi enfoque combina conocimientos técnicos, visión comercial y liderazgo para impulsar el crecimiento de los negocios, logrando posicionar nuestras marcas en el mercado", me dijo. ¡Éxitos, querido Alan!



María Arana es Key Account Manager en Agia Solutions

En el Tour Deltron conversé con María Arana y me comentó que ahora está como Key Account Manager Gobierno en Agia Solutions, empresa que lidera Ester Adobatto. Estoy seguro de que está realizando una gran gestión. Tiene mucha experiencia en el negocio TI peruano. ¡Éxitos, querida María!



José Chamocho en Grupo D2D Solutions

Después de muchas lunas coincidí con José Chamocho, y el lugar fue el fundo Odria, Surco, donde Licencias OnLine celebró sus veinte años de actividad en el mercado peruano. José es gerente de cuentas corporativas en Grupo D2D Solutions. Fue muy grato saludarte, querido José. ¡Éxitos!



¡Víctor González lleva 21 años liderando Tripp Lite en Perú!

Mi amigo Víctor González es uno de los pocos ejecutivos que se mantiene liderando con éxito una marca en Perú. Está en Tripp Lite desde octubre de 2003, es decir 21 años, desarrollando la marca en el canal peruano. Actualmente, tiene el cargo de Sales Leader para Perú, y antes atendía también Bolivia y Paraguay. Conversé con él en el hotel Sheraton, donde se desarrolló el Tour Deltron. Un gran abrazo, querido Víctor, ¡y que sigan los éxitos!

La primera Feria de electrónica de
consumo de Latinoamérica



¡Los grandes negocios se concretan cara a cara!

CE ExpoLatam es la primera oportunidad para los importadores de Latinoamérica de **crear relaciones de negocio directas** con los mayoristas más importantes de USA y Dubái, **sin los elevados costos** de visitar las Ferias de China, Europa y Norteamérica.

Regístrate gratis: ce-expolatam.com/visitantes
Enero 15 y 16, 2025 Lima, Perú

+51 908 935 286 +1 786 616 2881
comercial@ce-expolatam.com
ce-expolatam.com



**EXPO
CENTER**
OLGUÍN

Epson presentó tres soluciones tecnológicas



Fiorella Vincas, gerente de Canales de Epson Perú



Alvaro Vargas, gerente Comercial de Soluciones Empresariales de Epson Perú.



La innovación tecnológica imp

La educación enfrenta grandes desafíos en un mundo cada vez más digital, donde la tecnología juega un rol fundamental para mejorar el acceso y la calidad del aprendizaje. En este escenario, Epson organizó el Epson Partner X Meeting, un evento que reunió a expertos y referentes del sector educativo para abordar las últimas innovaciones en herramientas tecnológicas para la educación.

Marilú Martens, directora de Care Perú, lideró la ponencia "Retos y desafíos de la educación para el desarrollo sostenible", en la que profundizó sobre los desafíos y oportunidades que enfrenta la educación en el país, destacando que uno de los principales retos es la brecha digital, especialmente en zonas rurales y menos conectadas. Según estudios realizados en 272 países, la incorporación de tecnología en el aula ha demostrado un impacto positivo en los resultados de aprendizaje, un aspecto clave para avanzar hacia una educación más equitativa.

A pesar de las dificultades de infraestructura, Martens enfatizó cómo la tecnología y la inteligencia artificial están demostrando su potencial para cerrar estas brechas. Plataformas digitales y soluciones personalizadas permiten que los estudiantes aprendan a su propio ritmo, mejorando la calidad educativa.

En el marco del evento, Epson presentó tres soluciones tecnológicas diseñadas para impulsar la experiencia de aprendizaje:

Proyector interactivo BrightLink

Este proyector táctil convierte cualquier superficie en una pizarra digital interactiva, lo que permite a los docentes y estudiantes participar activamente durante las clases. Brinda imágenes nítidas y brillantes, incluso en entornos con luz ambiental. Su pantalla de hasta 120 pulgadas permite maximizar el espacio de la sala de clases. Es una opción ideal para clases híbridas.

cas en su evento Epson Partner X Meeting.



Impulsa el aprendizaje en las aulas

Impresora WorkForce WF-C5890

Con tecnología PrecisionCore Heat-Free®, esta impresora combina calidad de imagen, rapidez y eficiencia energética, permitiendo imprimir hasta 25 páginas por minuto mientras consume menos energía que las impresoras tradicionales. Además, la calidad del color de impresión es destacada, ya que ofrece resultados muy cercanos a la originalidad. Asimismo, con un consumo de solo 28W en estado de operación, esta impresora se convierte en la herramienta ideal tanto para aulas como para oficinas administrativas, ya que contribuye con el ahorro de energía y a la reducción de costos.

Impresora AM-C6000

Diseñada para manejar grandes volúmenes de trabajo, este modelo ofrece una velocidad de impresión de hasta 60 páginas por minuto con un consumo energético de solo 190 W. Su tecnología Heat-Free asegura un rendimiento constante y eficiente, mientras que su tinta de secado inmediato resulta bastante útil para imprimir

materiales académicos en grandes cantidades, como guías y manuales, sin interrupciones en el ritmo de trabajo. Además, cada impresión posee un alto procesamiento en color y tinta, ofreciendo calidad en tonos vibrantes y bien definidos, lo cual asegura una reproducción precisa de imágenes y textos.

Epson refuerza su liderazgo global a través de soluciones precisas, compactas y eficientes, alineadas con su compromiso con la sostenibilidad. "Nuestro objetivo es facilitar que la tecnología sea una aliada clave en el aula, ayudando a docentes y estudiantes a aprovechar al máximo cada experiencia de aprendizaje. Creemos en la innovación responsable, que además de eficiente, respeta y cuida el entorno", comentó Álvaro Vargas, gerente comercial de Soluciones Empresariales de Epson.

Para más información sobre las soluciones presentadas en el Epson Partner X Meeting, visite <https://epson.com.pe/soluciones-corporativas>



Dominio Consultores amplía su portafolio de servicios de consultoría TI



Fernando Grados



Frances Gallager

Para acompañar a las empresas peruanas en su transformación digital

Con el objetivo de fortalecer su posición en soluciones tecnológicas en el mercado peruano, Dominio Consultores anuncia la renovación y ampliación de su oferta de servicios de consultoría en tecnologías de la información. "Este rediseño busca atender las demandas de un mercado en constante evolución y acompañar a las empresas peruanas en su transformación digital. Un punto muy importante es que Dominio Consultores trabaja en forma imparcial y neutra a los proveedores del mercado y se centra en resolver el requerimiento del cliente", dijo Fernando Grados, gerente general de la empresa.

Los nuevos servicios

Consultoría en Transformación Digital

Evaluaciones iniciales, diagnósticos de madurez tecnológica, identificación de puntos de valor económico y formulación de planes estratégicos centrados en la automatización de procesos.

Gestión de proyectos TI

Optimización de carteras de pro-

yectos, outsourcing de gestión de proyectos y revisión de contratos relacionados con TI.

Migración a la nube

Asesoramiento en estrategias de adopción, análisis de cargas, arquitectura, optimización de costos y seguridad.

Ciberseguridad

Inventarios de activos, gestión de accesos, control de vulnerabilidades y protección de entornos digitales.

Infraestructura TI y centros de datos

Diseño, optimización y virtualización de infraestructuras, asegurando escalabilidad y seguridad.

Inteligencia de negocios y big data

Desarrollo de cuadros de mando, informes visuales, análisis predictivo y asesorías en herramientas como Power BI.

Gestión del cambio

Acompañamiento en procesos de transformación organizacional, ga-

rantizando adopciones exitosas.

Aseguramiento de calidad (QA)

Supervisión de la implementación de proyectos TI, asegurando su éxito en tiempo y costo.

Este esfuerzo está respaldado por un equipo de consultores liderado por Frances Gallager, reconocida especialista en transformación digital; junto con destacados expertos como Harold Blair, en soluciones integradas; Víctor Velarde, en análisis de datos y big data; y Ricardo Linares, especialista en infraestructura de centro de datos y ciberseguridad.

"Con esta propuesta, Dominio Consultores reafirma su compromiso de brindar servicios de clase mundial, ayudando a las empresas a alcanzar sus metas tecnológicas y de negocio en un entorno competitivo y dinámico", finaliza Fernando Grados.

Para más información, visite: www.dominio-consultores.com



Catherine Buitrago, Account Executive Manager de Twilio; y Martín Luna, director de Ventas de Soluciones de Vierge Group en Perú

Vierge Group y Twilio se reunieron con sus clientes

Para hablar de inteligencia artificial, omnicanalidad y lo que ofrece la plataforma de interacción de la marca

El miércoles 4 de diciembre, Vierge Group y Twilio invitaron a sus clientes a un ameno after office en el bar restaurante Alphonse del hotel Westin, donde presentaron las soluciones de la marca y cómo puede ayudar a las organizaciones a manejar las interacciones con sus clientes. Fue un encuentro de relacionamiento y para compartir experiencia sobre las soluciones de Twilio y también sobre el impacto de la inteligencia artificial.

Vierge Group es una empresa global y ofrece diseño de soluciones que cubren una amplia gama de necesidades tecnológicas. Martín Luna, director de Ventas de Soluciones de Vierge Group en Perú, dice: "Nuestro compromiso con el cliente es que nos hacemos responsables desde lo más simple hasta lo más específico de cada proyecto. En ese sentido, administramos eficientemente los conocimientos y recursos necesarios para las distintas áreas de ingeniería, informática, telecomunicaciones, distribución y logística, que están alineados con la estrategia de negocio de nuestros clientes".

"Somos una empresa global y con una equilibrada estructura financiera, lo que nos permite desarrollar proyectos de gran envergadura y complejidad, donde normalmente se requiere de una inversión muy alta. Vierge Group tiene la flexibilidad para responder a los requerimientos imprevistos de los clientes, siempre con estándares de calidad mundial", dijo Martín Luna.

A su turno, Catherine Buitrago, Account Executive Manager de Twilio, indica: "Twilio ofrece una **plataforma de interacción** con el cliente, que resuelve todas las necesidades de interacción en un solo lugar. Con nuestra plataforma, flexible y personalizada, las empresas peruanas

pueden hacer crecer su negocio de acuerdo con sus necesidades y en el rubro en el que trabajan".

Buitrago resalta que la plataforma de interacción de Twilio recopila y brinda información sobre los puntos de datos de todos los clientes. En ese sentido, destacó que con la inteligencia artificial y la omnicanalidad se puede potenciar todas las comunicaciones con los clientes y brindarle una experiencia mucho más agradable con sus usuarios, tanto interna como externamente.

"Vierge Group y Twilio ayudan a las empresas a ser más competitivas en el mercado con todos los datos. Las soluciones están centradas en que las organizaciones aprovechen los datos para generar mayores y mejores oportunidades de negocios. Esa información puede ser utilizada para las campañas de marketing y en todo lo que los clientes crean necesario", dijo Catherine Buitrago.

Sobre las soluciones de Twilio, Martín Luna dice: "Las soluciones de Twilio nos han permitido resolver necesidades de integración de nuestros clientes, brindando una arquitectura robusta. Twilio nos permite que diferentes marcas que representamos como BMC Software, Microsoft, Meta, entre otras, puedan integrarse".

Jaime Montenegro, de la Cámara de Comercio de Lima, expuso sobre el "Cliente 4.0 y cómo ha evolucionado en el tiempo", en el que destacó la importancia de la inteligencia artificial y su impacto en cualquier actividad humana. Indicó que las empresas peruanas tienen una extraordinaria oportunidad de crecer y seguir siendo competitivas si es que se suben a la ola que está revolucionando el mundo.



Licencias OnLine entrena y capacita al canal con LOL Educación

Ofrece cursos de VMware, Veeam, Microsoft, AWS, Sophos, Citrix, Trend Micro, Check Point, F5 Networks y Veritas

Adriana Leal, Regional Product Manager Education de Licencias OnLine, detalla en esta nota las bondades de la propuesta de capacitación que ofrecen a sus socios. "Se trata de soluciones de aprendizaje personalizadas que ofrecen certificaciones reconocidas globalmente. En LOL Educación, potenciamos el conocimiento y las habilidades tecnológicas para transformar negocios y carreras profesionales, conectando a nuestros clientes con el futuro de la tecnología".

Todos los socios de la región de Licencias OnLine pueden participar de esta plataforma, pues ofrece oportunidades a los que necesiten entrenar y certificar a su equipo o que busquen comercializar entrenamientos certificados a sus clientes.

LOL Educación ofrece a los resellers entrenamientos certificados de marcas líderes en tecnología como VMware, Veeam, Microsoft, AWS, Sophos, Citrix, Trend Micro, Check Point, F5 Networks y Veritas, lo que garantiza cursos diseñados y respaldados directamente por los fabricantes.

"Ofrecemos certificaciones reconocidas globalmente, clave para el desarrollo profesional y el cumplimiento de estándares empresariales", agrega la vocera.

Soluciones de aprendizaje personalizadas

"Diseñamos planes de capacitación adaptados a las necesidades específicas de empresas, socios y profesionales", detalla al respecto y agrega: "Brindamos modalidades flexibles: formación presencial, virtual en vivo o bajo demanda, ajustándose a los tiempos y prioridades de los participantes".

Ecosistema integral para socios y empresas

La ejecutiva comenta que integran capacitación y certificación como parte de un ecosistema completo que incluye licenciamiento, soporte técnico y consultoría. En este sentido, dice, "ayudamos a empresas y socios de canal a cumplir requisitos de programas de certificación para niveles avanzados de partnership o especializaciones técnicas".

Enfoque en transformación digital

La empresa capacita a profesionales y empresas en tecnologías clave para la transformación digital, cubriendo desde virtualización y cloud hasta ciberseguridad y colaboración empresarial. "Apoyamos a los negocios en la adopción y optimización de las herramientas de las marcas representadas", sostiene.

Experiencia de aprendizaje excepcional

Licencias OnLine cuenta con un

equipo de instructores altamente capacitados y certificados, con experiencia práctica en implementaciones reales, quienes brindan acceso a laboratorios oficiales, entornos prácticos y materiales de estudio exclusivos de los fabricantes.

Acompañamiento estratégico

LOL Educación no solo capacita, sino que actúa como un socio estratégico para potenciar las capacidades del talento humano y optimizar el ROI de las soluciones tecnológicas.

"Ayudamos a las empresas a enfrentar desafíos tecnológicos mediante un enfoque práctico y alineado con las necesidades del mercado", amplía Leal.

El catálogo de cursos técnicos de LOL Educación comprende todos los cursos oficiales de todos los fabricantes que comercializa Licencias OnLine. "Son conocimientos dirigidos a ingenieros de sistemas, administradores de redes, consultores de tecnología, y todo aquel que necesite profundizar temas de instalación, configuración, administración y troubleshooting de los fabricantes líderes en el mercado tecnológico", destaca la ejecutiva.

¿Qué ventajas tiene para el canal comercializar entrenamientos certificados de un ATC (Authorized Training Center) como LOL?



LOL

EDUCACIÓN

¡POTENCIA TU CARRERA!

A continuación se enumeran una serie de beneficios que obtiene el partner al ser Authorized Training Center:

Credibilidad y prestigio de marca:

La certificación como ATC otorga prestigio y respaldo oficial por parte de las marcas líderes en tecnología. Refuerza la confianza de los clientes al saber que están recibiendo formación autorizada y de alta calidad directamente avalada por los fabricantes.

Diferenciación competitiva

Ofrecer cursos oficiales permite destacarse en un mercado saturado de proveedores no oficiales o no certificados. Los cursos oficiales son indispensables para profesionales que buscan certificaciones reconocidas a nivel internacional. A su vez, es posible participar en licitaciones de capacitación oficial.

Fidelización de clientes

Ser ATC fomenta relaciones más cercanas con los clientes al posicionarse como un socio clave en su desarrollo profesional y en la capacitación de sus equipos.

Relación estratégica con las marcas

Ser ATC fortalece la relación con las marcas, abriendo oportunidades de colaboración en campañas de marketing, eventos y proyectos estratégicos. Garantiza el acceso

a soporte preferencial y recursos exclusivos que aumentan la competitividad del centro de entrenamiento.

Apoyo en Programas de Canal

Las certificaciones oficiales también son un valor agregado para los socios de canal de Licencias Online, ayudándolos a cumplir requisitos para niveles avanzados de partnership.

Esto a su vez se traduce en negocios en tanto "incluir entrenamientos certificados o personalizados en las ofertas a los clientes garantiza que su equipo técnico del cliente tenga el conocimiento de la solución y eso facilita la adopción de la tecnología en el interior de cliente, aumenta la satisfacción, reduce los pedidos de soporte y en general es bien apreciado por los clientes y su equipo técnico".

A su vez, asegura la renovación de certificaciones; la venta de cursos como parte de programas de habilitación para socios del fabricante y se ofrecen descuentos a los socios por promover el portafolio de cursos entre sus clientes.

Expansión de la Oferta Educativa

Entre los nuevos cursos y certificaciones se destaca lo siguiente:

Se sumarán nuevos fabricantes de talla mundial al portafolio para

darle aún más valor a los socios de negocio.

Introducción de programas especializados en tecnologías emergentes como AWS, Kaspersky.



Adriana Leal, Regional Product Manager Education de Licencias OnLine

Los nuevos equipos están optimizados

KODAK ALARIS LANZA AL MERCADO LA SERIE DE ESCÁNERES S3000

Recientemente, se lanzaron al mercado los escáneres Kodak S3000, diseñadas para digitalizar información crítica atrapada en documentos en papel, optimizando su integración con sistemas ERP y CRM. Con un enfoque en la preparación para tecnologías futuras como la automatización robótica de procesos (RPA), los escáneres S3000 son

ideales para agilizar tareas repetitivas y mejorar la eficiencia operativa.

La serie S3000 destaca por ofrecer una calidad de imagen excepcional sin comprometer la velocidad de escaneo ni el ancho de banda del equipo. Gracias a su potente procesador integrado, el procesamiento de imágenes se realiza directamente en el escáner, eliminando la necesidad de equipos de alta gama. La lectura inteligente de códigos de barras asegura una alta precisión en la extracción de datos, simplificando el proceso de preparación de documentos.

Perfect Page

La calidad y precisión de la imagen son fundamentales para obtener resultados óptimos en OCR, PDFs con capacidad de búsqueda y lectura de códigos de barras. Con la tecnología Perfect Page, incluso los originales de baja calidad se transforman en imágenes nítidas automáticamente. Funciones como la eliminación de rayas y el suavizado de fondo mejoran significativamente la calidad de imagen, mini-



os para integrarse con sistemas ERP y CRM



mizando la necesidad de entrada manual de datos.

Manipulación de documentos optimizada

La serie S3000 presenta una ruta de papel directa y alimentadores ajustables que garantizan una manipulación de documentos fluida y segura. Con un alimentador de gran tamaño que admite hasta 300 hojas y un apilamiento de salida controlado, es posible gestionar lotes mixtos con precisión, combinando documentos de diferentes pesos y tamaños. Además, los sensores de detección de alimentación múltiple y la protección inteligente de documentos (IDP) emiten alertas para prevenir atascos y proteger los originales.

Maximiza la conectividad con Kodak Info Input Solution

La nueva versión de Info Input 7.1 integra la IA generativa con el software de Intelligent Document Processing (IDP). Esta nueva capacidad facilita a las organizaciones delegar más trabajo en servicios de IA de confianza para automatizar tareas complejas de procesamiento de documentos con mayor

velocidad y precisión. Con el software de IDP, las organizaciones pueden tomar mejores decisiones a partir de mejores datos - de cualquier documento, en cualquier contexto, para ofrecer mejores resultados de negocio, más rápido.





A medida que nos acercamos al 2025, el panorama de ciberseguridad sigue evolucionando rápidamente, impulsado por tecnologías emergentes como la Inteligencia artificial (IA), la computación cuántica y el edge computing. Durante el próximo año, las empresas enfrentarán una creciente presión de implementar nuevas tecnologías a gran escala mientras salvaguardan una amplia gama de activos de datos frente a amenazas cibernéticas.

Tenable destaca las principales tendencias que marcarán el próximo año y su impacto en las organizaciones a nivel global y en Perú

El crecimiento de los datos distribuidos

Con el aumento de los volúmenes de datos y su distribución en entornos multinube, el riesgo de violaciones de datos crecerá significativamente. Las herramientas de IA que dependen de grandes cantidades de datos de clientes ofrecerán a los ciberdelincuentes

más oportunidades para atacar estos sistemas, facilitando la exfiltración de datos y el acceso no autorizado. Esto hará que las organizaciones enfrenten un riesgo creciente a medida que los atacantes exploten estos entornos de datos cada vez más amplios.

Ataques impulsados por IA superarán las medidas de seguridad tradicionales

A pesar de los esfuerzos de empresas como OpenAI, Google y Microsoft para implementar protocolos de seguridad robustos, los ciberdelincuentes ahora tienen herramientas avanzadas a su disposición, incluidas asistentes virtuales impulsados por IA que pueden agilizar y amplificar sus ataques. A medida que los volúmenes de datos sigan aumentando y se vuelvan más accesibles, el atractivo y la facilidad para apuntar a información sensible crecerán. Esta convergencia de herramientas avanzadas de ataque y datos abundantes sumará complejidad para las organizacio-

nes mantenerse a la vanguardia de las amenazas cibernéticas.

La adopción segura de IA será crítica

A partir de 2025 veremos cómo más organizaciones integran la IA en su infraestructura y productos, a la vez que esta tecnología se vuelve más accesible. Esta adopción generalizada dará lugar a que los datos se distribuyan a través de un panorama más complejo de ubicaciones, cuentas y aplicaciones, creando nuevos desafíos de seguridad e infraestructura. Las organizaciones deben entender que los datos son el motor que impulsa sus negocios: permiten obtener información, fomentar la colaboración e impulsar la innovación. A medida que la adopción de IA se dispara y crecen las demandas de almacenamiento de datos, proteger los datos distribuidos nunca ha sido más crítico.

En respuesta, los líderes empresariales y los equipos de seguridad deben encontrar un equilibrio cuidadoso entre la innovación y la se-

La seguridad en la nube y el crecimiento de datos distribuidos serán protagonistas

Tenable destaca las tendencias de la ciberseguridad en el 2025

guridad, asegurándose de que las iniciativas de IA no abran inadvertidamente nuevas puertas para los atacantes cibernéticos.

El contexto será el rey

A medida que la superficie de ataque continúa expandiéndose y los atacantes se vuelven más sofisticados, los equipos de ciberseguridad enfrentan una sobrecarga de datos fragmentados de amenazas y vulnerabilidades. Las organizaciones que prioricen la identificación de los riesgos más críticos y las vulnerabilidades de mayor impacto estarán mejor preparadas para mitigar amenazas de manera efectiva.

La seguridad multinube y las plataformas de múltiples proveedores

Las estrategias multinube se convertirán en el estándar en 2025, ya que las organizaciones evitarán depender de un solo proveedor de servicios en la nube para reducir riesgos centralizados. Esto hará que las plataformas de seguridad de múltiples proveedores sean

esenciales para garantizar una protección consistente en entornos diversos.

La adopción de IA superará nuestra capacidad de educarnos y protegerla

El próximo año la adopción de IA probablemente habrá superado nuestra capacidad de educar a los usuarios y asegurar estas tecnologías en rápida evolución. Esto crea una brecha de conocimiento crítica, desafiando a las organizaciones a equilibrar la innovación tecnológica con la seguridad.

Estrategias en la nube siguen impulsando los negocios

La nube ha transformado la manera en que las empresas peruanas operan, impulsando la innovación y la eficiencia. Sin embargo, esta expansión no está exenta de riesgos. A medida que más organizaciones migran a infraestructuras multinube en 2025, el panorama de amenazas evolucionará, incrementando la exposición y creando nuevos puntos vulnerables que

los ciberdelincuentes buscarán explotar.

En el futuro cercano, veremos cómo la adopción de tecnologías avanzadas como la inteligencia artificial, el edge computing y la automatización en la nube amplificará la superficie de ataque. La seguridad no solo deberá adaptarse al crecimiento de los datos distribuidos, sino también anticiparse a las configuraciones complejas y las identidades sobre privilegiadas que pueden convertirse en puntos de entrada para actores maliciosos.

Para protegerse en este entorno dinámico, las organizaciones peruanas deberán priorizar estrategias que integren visibilidad unificada, análisis predictivo y medidas de seguridad específicas para la nube. En 2025, la clave será no sólo cerrar las brechas existentes, sino también construir infraestructuras resilientes que puedan enfrentar amenazas emergentes en tiempo real.

Gama de UPS monofásicos Eaton 9PX



Gama de 1kVA – 11kVA

- **APLICACIONES**

Pequeños y medianos data centers
Dispositivos TIC, Red, Almacenamiento y Telecomunicaciones
Infraestructura

- **ALTA EFICIENCIA(*):**

Hasta 95% en modo online y 98% en modo de ahorro de energía

- **MAYOR VIDA ÚTIL DE BATERÍAS:**

Sistema ABM de Eaton proporciona una carga rápida e inteligente.

- **PRESTACIONES DIFERENCIADAS (*):**

Mueva y apague máquinas virtuales automáticamente basado en la autonomía del UPS con Eaton IPM!

Segmentos de carga permiten priorizar autonomía en cargas críticas.

Accesorios para retiro en caliente del equipo

Posibilidad de paralelismo y redundancia
Comunicaciones con Ciberseguridad

(*) Varían valores según la potencia del equipo

EATON

Powering Business Worldwide

ENCUENTRE STOCK EN:

INGRAM MICRO®